



Gold Team Daniel Koczon

Gold Team Daniel Koczon



"Techniki sprzedaży i budowanie marki osobistej" - Szkolenie

Numer usługi 2024/05/05/148148/2140820

Lublin / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

20 h

15.07.2024 do 16.07.2024

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Sposób dofinansowania

wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
wsparcie dla osób indywidualnych

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, pracowników oraz wszystkich osób, które są zainteresowane zwiększeniem swoich umiejętności z zakresu zdobywania wiedzy na temat budowania marki osobistej w social mediach.

Szkolenie adresowane jest do tych, którzy chcą zwiększyć zasięg i efektywność swoich działań marketingowych, zdobyć umiejętności tworzenia strategii, zarządzania profilami biznesowymi, oraz prowadzenia skutecznych kampanii reklamowych, a także zwiększenie sprzedaży swoich produktów i usług.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

14-07-2024

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w narzędzia i strategie niezbędne do skutecznego wykorzystania Instagrama w celu sprzedaży i budowania marki osobistej.

Celem szkolenie jest poznanie nowoczesnych i skutecznych metod sprzedawania, opartej na najnowszej wiedzy, która jest gwarancją wzrostu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje markę osobistą na Instagramie	Omawia strategię niezbędną do skutecznego wykorzystania tej platformy w celu promocji i sprzedaży swoich produktów lub usług	Wywiad swobodny
Rozróżnia podstawowe zasady sprzedaży i marketingu	Omawia specyfikę sprzedaży na Instagramie	Wywiad swobodny
Obsługuje klientów	Rozróżnia potrzeby klienta	Wywiad swobodny
	Wykorzystuje techniki negocjacyjne	Wywiad swobodny
Charakteryzuje problemy klientów	Skutecznie domyka sprzedaż	Wywiad swobodny
	Identyfikuje oraz analizuje problemy znajdując odpowiednie rozwiązania w celu zadowolenia klienta	Wywiad swobodny
Obsługuje trudnych klientów	stosuje zasady komunikacji interpersonalnej	Wywiad swobodny
	rozróżnia typy klientów	Wywiad swobodny
Definiuje techniki negocjacyjne oraz charakteryzuje podstawowe style negocjowania	Charakteryzuje sposoby negocjacji oraz o procesy argumentowania.	Wywiad swobodny
Wykonuje test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.	Charakteryzuje etapy sprzedaży, obsługi klienta oraz budowanie marki osobistej	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Dzień I

1. Wprowadzenie do Instagrama
2. Strategia Twojej Marki Osobiste
3. Biogram, Zdjęcia, Opisy i Hashtagi
4. Budowanie Relacji
5. Reklama na Instagramie

Dzień II

1. Podstawowe informacje o technikach sprzedaży.
2. Techniki aktywnego słuchania
3. Etapy procesu sprzedaży
4. Techniki sprzedaży
5. Obiekcje i dylematy sprzedażowe
6. Symulacje sprzedażowe
7. Zamykanie sprzedaży i obsługa posprzedażowa

TEST

Szkolenie odbędzie się na sali szkoleniowej (ławki ustawione w podkowie)

Ćwiczenia odbywać się będą w max 5 osobowych grupach

Dla uczestników pojawią się m.in. • ćwiczenia symulacyjne • odgrywanie scenek/ról • dyskusja, wymiana doświadczeń • informacje zwrotne od trenera • burza mózgów • ćwiczenia indywidualne i grupowe • film instruktażowy • mini-wykład (prezentacja Power-Point) • praca nad konkretnymi sytuacjami, z którymi uczestnicy spotykają się w codziennym życiu

Szkolenie realizowane w godzinach dydaktycznych.

Godzina dydaktyczna – jest równa **45 minutom**

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Część teoretyczna - Wprowadzenie do Instagrama	Szymon Mierzwa	15-07-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 22 Przerwa kawowa	Szymon Mierzwa	15-07-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 22 Część teoretyczna - Strategia Twojej Marki Osobiste	Szymon Mierzwa	15-07-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 22 Przerwa obiadowa	Szymon Mierzwa	15-07-2024	12:15	12:45	00:30
5 z 22 Biogram , Zdjęcia , Opisy i Hashtagi	Szymon Mierzwa	15-07-2024	12:45	14:15	01:30
6 z 22 Część teoretyczna - Budowanie Relacji	Szymon Mierzwa	15-07-2024	14:15	15:00	00:45
7 z 22 Przerwa kawowa	Szymon Mierzwa	15-07-2024	15:00	15:15	00:15
8 z 22 Część teoretyczna - Reklama na Instagramie	Szymon Mierzwa	15-07-2024	15:15	16:00	00:45
9 z 22 Podstawowe informacje o technikach sprzedaży.	Tomasz Olech	16-07-2024	08:00	08:45	00:45
10 z 22 Część teoretyczna - Techniki aktywnego słuchania	Tomasz Olech	16-07-2024	08:45	09:30	00:45
11 z 22 Przerwa kawowa	Tomasz Olech	16-07-2024	09:30	09:45	00:15
12 z 22 Część teoretyczna - Etapy procesu sprzedaży	Tomasz Olech	16-07-2024	09:45	10:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 22 Część praktyczna - Etapy procesu sprzedaży	Tomasz Olech	16-07-2024	10:00	10:30	00:30
14 z 22 Część teoretyczna - Techniki sprzedaży	Tomasz Olech	16-07-2024	10:30	11:15	00:45
15 z 22 Część praktyczna - Techniki sprzedaży	Tomasz Olech	16-07-2024	11:15	12:00	00:45
16 z 22 Przerwa obiadowa	Tomasz Olech	16-07-2024	12:00	12:30	00:30
17 z 22 Część teoretyczna - Obiekcje i dylematy sprzedażowe	Tomasz Olech	16-07-2024	12:30	12:45	00:15
18 z 22 Część praktyczna - Obiekcje i dylematy sprzedażowe	Tomasz Olech	16-07-2024	12:45	14:00	01:15
19 z 22 Część praktyczna - Symulacje sprzedażowe	Tomasz Olech	16-07-2024	14:00	14:45	00:45
20 z 22 Część teoretyczna - Zamykanie sprzedaży i obsługa posprzedażowa	Tomasz Olech	16-07-2024	14:45	15:00	00:15
21 z 22 Część praktyczna - Zamykanie sprzedaży i obsługa posprzedażowa	Tomasz Olech	16-07-2024	15:00	15:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 22 Test teoretyczny sprawdzający nabyte kompetencje	-	16-07-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Szymon Mierzwa

Szymon Mierzwa, Personal Brand Expert. Twórca kursów online. Wykładowca na własnej Akademii. Autor książki pt. "Zarabiaj kiedy śpisz". Pomaga budować dochodowe Marki Osobiste w Internecie. Swój kurs „Marka Osobista na Instagramie” sprzedał już za ponad 2 000 000 zł.

W samym 2023 roku wygenerował sprzedaż na ponad 2 000 000 zł.

Najlepsza Kampania to 180 000 zł w 14 dni.

Jego klientami byli m.in Maciej Orłoś, Tomasz Kammel, Mama Lekarz, Mamologia, Odnova.. Szkolił z Instagrama i działań reklamowych takie firmy: RMF FM, CENEO, Polsat, Apart i wiele innych znanych marek i ludzi.

Przykładowe tematy:

“Od Narkomana do Milionera - droga do sukcesu”

“Marka Osobista to klucz do sukcesu”

“Budowanie relacji w Social Media”



2 z 2

Tomasz Olech

Trener, dyplomowany coach, konsultant dla biznesu. Absolwent wydziału Zarządzania w Wyższej Szkole Umiejętności Pedagogicznych i Zarządzania. Od 2005 roku zarządza strukturami w dużych

uznanych firmach jak; Auchan Polska, Vinotti Meble, Agata Meble. Od ponad 15 lat prowadzi szkolenia z zakresu obsługi Klienta, rozwijania umiejętności motywacyjnych, budowania zespołu, skutecznego zarządzania zespołem, organizacji czasu pracy. Specjalizuje się w coachingu managerskim, oraz organizacji i kontroli procesów w firmach. Autor programów szkoleniowych i procedur dla firm.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje materiały szkoleniowe

- notes
- długopis
- karty pracy

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu szkolenia kursant otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia oraz imienny certyfikat potwierdzający nabyte kompetencje.

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

Dla uczestników przewidziany jest serwis kawkowy oraz przerwa obiadowa

Adres

ul. Władysława Kunickiego 143
20-451 Lublin
woj. lubelskie

Hotel Przystań (sala szkoleniowa)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- parking

Kontakt



Daniel Koczon

E-mail biuro.szkozeniaLublin@gmail.com

Telefon (+48) 665 031 875